



# BOOST YOUR BUSINESS

## *primo piano*

**Ripresa  
o non ripresa  
questo  
è il dilemma**

## *lavoro*

**Flexible Benefit  
vantaggi  
per azienda  
e dipendenti**

## *fiscale*

**Modello Unico  
2015 PF:  
scadenze  
e istruzioni**

## *associazioni*

**Pietro Ambra  
nuovo presidente  
dei Giovani  
Imprenditori**

# editoriale



*in questo numero*  
19 maggio 2015

- Pag. **3** *affari italiani*  
**Incendio a Fiumicino ed è subito caos**
- Pag. **4** *primo piano*  
**Ripresa o non ripresa questo il dilemma**
- Pag. **5** *punto di vista*  
**Affaire Isola Bella: caso isolato o no?**
- Pag. **6** *area lavoro*  
**Flexible Benefit, vantaggi per azienda e dipendente**
- Pag. **7** *area fiscale*  
**Modello Unico PF 2015: le novità**
- Pag. **8** *giovani imprenditori*  
**Piero Ambra, nuovo presidente dei "Giovani"**
- Pag. **10** *associazioni*  
**F.I.M.A.A Le banche diventano agenzie? Concorrenza sleale**
- Pag. **11** *evento facebook*  
**Successo per la prima tappa di Boost your business**

## GERENZA

**IMPRESA INFORMA**  
supplemento a  
"Confcommercio Notizie"  
periodico della  
**Confcommercio Catania**  
Reg. Trib. di Catania n. 28/96  
edizione 19 maggio 2015  
**DIRETTORE RESPONSABILE**  
**Pietro Agen**  
**DIREZIONE E REDAZIONE**  
c/o Ass. Commercianti  
Via Mandrà, 8 - Catania

tel. 095.7310711  
fax 095.351253

**CORDINAMENTO REDAZIONE**  
Carla Previtera: ufficio.stampa@confcommercio.ct.it

**REALIZZAZIONE EDITORIALE**  
**Blu Media**  
V.le Andrea Doria, 69  
Catania - tel. 095.447250  
www.blumedia.info

**PROGETTAZIONE TESTATA**  
**Signorelli&Partners**

## UNA SCELTA CHE QUALCUNO NON HA COMPRESO

“

**Pietro Agen interviene sulla ricandidatura di Carlo Sangalli alla presidenza nazionale di Confcommercio. «No al superamento della regola che limita a due i mandati consecutivi. Nulla da eccepire sul suo operato ma occorre una sterzata netta»**

**Q**uando oltre un anno fa il presidente Sangalli, durante una riunione di presidenza, ci chiese di esprimere liberamente il nostro pensiero in merito alla sua disponibilità a ricandidarsi per il terzo mandato alla presidenza della Confcommercio, fui uno dei due vicepresidenti a dichiararmi con chiarezza contrario ad una tale scelta, mentre un terzo lo fece, ma con minore chiarezza. Non fu una decisione improvvisa né improvvisata ma semplicemente una conseguenza logica del mio modo di pensare e di essere. Nulla da eccepire sul comportamento del presidente Sangalli nel corso del mandato in cui ho avuto modo di collaborare con lui, né sulla sua personale correttezza, ma restava in me la ferma convinzione che la Confcommercio avesse bisogno di una sterzata e che la regola dei due mandati consecutivi dovesse applicarsi, a prescindere dalla data della sua introduzione. Per lo stesso motivo, successivamente, condivisi apertamente un documento che chiedeva al candidato alla presidenza di farsi carico di un profondo cambiamento della Confcommercio, a partire, ma non solo, dall'a-

bitudine diffusa del cumulo delle cariche che rischiava, sempre, a mio personale e modestissimo parere, di far diventare l'attività sindacale un mestiere piuttosto che un impegno.

Per chiarezza mi piace ricordare che durante l'ultimo mandato il presidente Sangalli mi onorò proponendomi per il consiglio del CNEL e per la presidenza del Fondo Forte, incarichi che ho sempre, per coerenza, rifiutato, chiedendo, come poi avvenne, che fossero attribuiti ad uomini del Sud. Non ho mai avuto dubbi, per altro, sulle conseguenze del nostro gesto, tanto è vero che ho espressamente richiesto, a chi me lo aveva proposto, il presidente di Catania Galimberti in primis, di evitare ogni azione in mio appoggio, ma credo che nella vita sia giusto difendere le proprie idee prima che le proprie cariche. So che alcuni non capiscono e non condividono questo modo di pensare e di essere, sinceramente me ne dispiaccio ma ... per loro! Da domani al lavoro in Consiglio per portare la voce dei nostri soci, senza rancori e senza sconti.

Gli uomini passano, la Confcommercio no!

**Pietro Agen**

# Incendio in un bar di Fiumicino ed è subito caos

“

**Il traffico aereo impazzito e la Sicilia sempre più isolata. Troppe cose non quadrano nella vicenda: dal presidente dell'Enac Vito Riggio nessuna risposta chiarificatrice**

”

di Woodstock

**È** bastato poco, in fondo si è trattato solo di un corto circuito in un bar del Terminal 3 di Fiumicino, almeno così sembrerebbe, per scatenare il caos più totale nel sistema aereo nazionale, con non pochi problemi anche per i collegamenti internazionali. **Un piccolo focolaio**, con una incapacità di intervenire tempestivamente che lascia perplessi, un piccolo incendio che divampa e cresce ad una rapidità impressionante. Ore ed ore di lavoro dei vigili del fuoco per fermarlo ci rendono evidente che se nell'aeroporto erano presenti congegni di allarme e di spegnimento automatico certamente non hanno funzionato. **Ma, ci domandiamo, c'erano?** Poi la confusione più totale: il terminal inagibile, i voli bloccati nell'intero scalo sia in partenza che in arrivo, migliaia di passeggeri bloccati, non solo a Fiumicino, in attesa di comprendere cosa stesse succedendo, viaggi di lavoro rinviati, vacanze saltate, disagi ed ancora disagi e la quasi impossibilità, almeno per gli abitanti del centro-sud Italia, di lasciare l'Italia o di ritornare alle proprie case. Intanto, nei giorni subito successivi, l'immediato aumento dei prezzi dei biglietti aerei, quasi che bisognasse colpire proprio chi già aveva pagato il prezzo



maggiore!

**Nella vicenda molte cose non tornano:** com'è possibile che in un momento in cui gli aeroporti sono sotto costante controllo antiterrorismo nessuno abbia dato l'allarme in tempo? Com'è possibile che gli interventi siano stati così poco tempestivi quando presso ogni aeroporto operano distaccamenti dei vigili del fuoco? Come mai, infine, sono state necessarie non ore ma giorni, dopo aver terminato l'opera di spegnimento, per riportare il traffico aereo alla piena funzionalità? Domande, crediamo legittime, a cui vorrei dire "more solito" **non ha saputo dare risposte chiarificatrici** l'inossidabile Vito Riggio, che da tempo infinitamente, con quali risultati lasciamo giudicare

a voi, l'Enac, massima autorità di controllo del sistema aeroportuale italiano.

Non abbiamo nulla di personale contro l'on. Riggio, ma ancora una volta si evidenzia il fatto che quando una persona resta per troppo tempo attaccata ad una poltrona i guai inevitabilmente arrivano, sarà il caso, sarà sfortuna, sarà stanchezza? Non so perché ma succede!

Ancora una volta, in questo caso come in altri, **a pagare il prezzo più alto è stata la Sicilia**, i cui cittadini sono stati per giorni tagliati fuori senza alternative, senza possibilità! È una storia che purtroppo si

ripete in una terra che è ai margini di tutto, collegata malamente e a cui, per giunta, neppure vengono riconosciuti i vantaggi tariffari di cui invece e giustamente godono i residenti in Sardegna! Nel caso in questione i danni sono stati, indubbiamente, amplificati dalla recente scelta dell'Alitalia, che personalmente considero ormai l'ex compagnia di bandiera, di concentrare la maggioranza dei voli da e per la Sicilia su Fiumicino, tagliando altre destinazioni servite nel recente passato, e tutto questo, nonostante i voli dalla Sicilia per Roma risultassero già in precedenza quelli con la più alta occupazione dei posti disponibili e non godessero di alcuno sconto tariffario! Come dire, al peggio non c'è fine!

**CONFIDI**  
**COFIAC**  
Società Cooperativa per Azioni

**VUOI AMMODERNARE  
O RISTRUTTURARE  
LA TUA AZIENDA?**

**CONFIDI COFIAC**

**NON TI LASCIA MAI SOLO!**

*primo piano*

# Ripresa o non ripresa questo è il dilemma

“

Tra ottimisti e pessimisti, l'Italia è divisa in due... in tutti i sensi. Una possibile risalita potrà riguardare il centro-nord del Paese. Al sud la crisi sembra destinata a continuare

”



di Pietro Agen

In questi giorni l'Italia, come abbiamo già indicato in un precedente numero del nostro giornale, è decisamente spaccata: **da una parte gli ottimisti** che vedono un futuro a tinte rosa, dall'altra i pessimisti più preoccupati che mai. Un'Italia che qualcuno vede in ripresa mentre altri in recessione. Ci domandiamo: dove sta la ragione? Più che sbilanciarci a favore di una delle due tesi, crediamo sia giusto, in un'ottica diversa, **analizzare i dati** che potrebbero far pendere la bilancia da una parte invece che dall'altra. Cercheremo poi di trarre delle conclusioni.

**Le condizioni di base perché ci sia una ripresa**, è ormai a tutti noto, ci sono certamente: l'euro debole sui mercati monetari, il petrolio che continua a rimanere vicino ai minimi, la Banca Europea che compra titoli di stato per importi stratosferici (ridando liquidità agli istituti bancari che dovrebbero ora renderla disponibile per lo sviluppo), i tassi di interesse pagati per mantenere il debito pubblico che si avvicinano allo zero, eppure... **Eppure i dubbi restano** e non sono pochi. È come se l'Italia fosse una fuoriserie con davanti una grande strada a molte corsie, una fuoriserie che, incredibilmente, non riesce a partire perché nel serbatoio non vi è carburante. Alcuni segnali positivi negli ultimi mesi vi sono stati: prima una sensibile ri-

presa del mercato dell'auto, poi un aumento di richieste di mutui per l'acquisto della casa, segnali positivi, certamente, ma solo segnali, e che non sembrano, almeno questa è l'impressione, in grado di dare via ad una grande ripresa che ci porti, almeno, a ritornare ai dati di Pil pre-crisi. Stiamo parlando, è bene soffermarci su questo concetto, non tanto di una nuova stagione di crescita ma

piuttosto di un graduale e non rapidissimo periodo di ripartenza, per tentare, semplicemente, di recuperare le posizioni perdute. Un'altra cosa ci lascia perplessi, quando parliamo di ripresa ci esprimiamo **come se l'Italia fosse, economicamente parlando, un "unicum"**, ma nella realtà non lo è! L'esportazione al Nord traina la ripresa, mentre al Sud è storicamente marginale; di contro la mancata ripresa dei consumi colpisce in modo drammatico soprattutto le piccole e medie aziende che sono ancora oggi il nucleo centrale dell'economia meridionale. Partendo da queste considerazioni non credo sia difficile ipotizzare una prossima, seppur contenuta, stagione di ripresa, stagione che pe-



rò mi sembra scontato riguarderà essenzialmente il Centro-Nord del paese, mentre al Sud la crisi ed il calo del Pil appaiono, purtroppo, destinati a continuare.

La Sicilia? Vi chiederete... La risposta purtroppo è drammatica. **La Sicilia farà peggio del Sud** per una serie di fattori che la pongono in palese posizione di svantaggio. La rete dei collegamenti, ormai al collasso, la mancanza di infrastrutture, il debito spaventoso che grava sull'ente Regione, il malgoverno a tutti i livelli, la mancanza di una

politica per il turismo ed in generale per lo sviluppo, l'incapacità ormai cronica dimostrata nell'utilizzare i fondi europei e l'altrettanto storica tendenza a far uso degli stessi per mantenere forme di lavoro improduttivo invece di puntare con forza sul mondo delle imprese, ed infine, ma non ultima, una pressione della criminalità che torna a farsi impressionante e che trova nella diffusa corruzione uno straordinario partner.

**Un cocktail devastante** preparato da una classe politica incapace di cui i siciliani pagheranno il prezzo. Con buona pace di coloro che ad ogni elezione non vanno a votare o lo fanno rispondendo alla logica delle vecchie clientele!

**CONFIDI**  
**COFIAC**  
Società Cooperativa per Azioni

**HAI BISOGNO  
DI FINANZIAMENTI  
PER L'ACQUISTO SCORTE?**

**CONFIDI COFIAC  
PUÒ AIUTARTI!**

# Affaire Isola Bella: caso isolato o no?

“

**Dal Turismo alle Attività produttive, in tutta la Sicilia casi che denunciano approssimazione e superficialità di chi amministra. Come Totò non possiamo che gridare: Ma mi faccia il piacere!**

”



di Totò Scalisi\*

**S**ono rimasto impressionato dalla questione posta dagli amici di Taormina sulla possibile realizzazione di una piattaforma nella

baia di Isola Bella.

Impressionato è una parola semplice per rappresentare uno stato d'animo che in realtà è di disappunto dinanzi allo svolgersi di fatti contraddittori e scoordinati. All'apparenza!

Un turista raccoglie **un pezzo di pietra della Scala dei Turchi**. L'assessore del tempo, sdegnata, convoca le associazioni ambientaliste e il Comune, per poi scoprire che quel territorio è privato, e che chi fruisce di quell'area sono i turisti. Gli operatori turistici aspettano da 8 mesi di essere ancora ascoltati...

Avete notizia di come si sia chiusa **la triste vicenda delle Maccalube?** E della richiesta di sapere quali e quante altre aree protette sono affidate e a chi? E quanto spendiamo?

Un comune adotta un piano d'uso del demanio, ancora non approvato come previsto dalla legge dalla Regione, intende però farlo applicare come se fosse legge. E dei diritti degli operatori turistici? Non interessa a nessuno.

Un governo regionale fa dei bandi di gara per affidare in gestione beni culturali ai privati, ed un altro governo sospende le gare subendo poi la condanna per non avere rispettato la legge.

Al di là della questione del torto e della ragione, del possibile danno erariale, in verità, della fruizione dei beni culturali, dei turisti, degli operatori turistici non è importato a nessuno.

Importanti aree protette o beni culturali cosiddetti minori sono gestiti in maniera superficiale quando potrebbero essere affidati agli operatori turistici e comunque agli operatori privati scaricando la Regione da costi ed evitando i disagi di cui spesso leggiamo sui giornali a quei "colpevoli" turisti che volevano fruirne e goderne.

Che dire della formazione professionale, del mancato rispetto delle regole, che ha portato a tante sentenze che hanno smontato l'impostazione data dall'attuale governo al settore e speriamo che se non si aggiungano altri licenziamenti ai licenziamenti, altri soldi (nostri) da sborsare per ripagare danni senza che sia stato erogato alcun servizio, neanche a quei lavora-



tori stagionali disoccupati di cui Taormina è stata teatro di una importante manifestazione nazionale.

C'è poi la recente **vicenda degli aliscafi**, dei treni tra Palermo e Catania, che riporta l'attenzione sulla questione dei trasporti che costa ai siciliani quasi € 500.000.000 l'anno, mezzo miliardo, se vi sembra poco!

Di manutenzione di strade, autostrade, di grandi opere è meglio non accennare.

**Avremmo bisogno di normalità, di legalità**, di rispetto delle leggi, di rispetto dei ruoli. Abbiamo bisogno di una Regione che, "dimagrendo", liberi risorse per gli investimenti affidando agli operatori privati ciò che non è prioritario per l'esercizio del ruolo che lo statuto, che ha il rango di carta costituzionale, le ha affidato.

Non avere definito i canoni demaniali dal 2013 non aiuta certo le aziende e gli operatori, non fa un buon servizio all'economia siciliana. Non aver approvato i piani d'uso del demanio predisposti dai comuni a quasi 10 anni dall'entrata in vigore della legge è una colpevole negligenza politica e amministrativa o una distrazione... una superficialità?

Una negligenza che consente ad alcuni di avanzare istanze alle quali magari si dà risposta in tempi rapidi, mentre altri sono costretti ad attendere anni per fare partire un'attività che oltre a dare lavoro attiverebbe servizi turistici di cui forse "qualcuno" non sente il bisogno.

In questo disordine, sembra che si sia addirittura proceduto **alla vendita di parti di demanio marittimo**, in qualche parte della Sicilia, senza il coinvolgimento dei comuni interessati, senza adeguata evidenza pubblica.

Sembra! Se fosse vero toccherà alla magistratura accertarlo e verificare le eventuali responsabilità.

A noi compete segnalare le responsabilità politiche, e gridare: **"Ma mi faccia il piacere!"** come diceva il buon Totò (de Curtis). Non possiamo fare impresa nel disordine della gestione dei beni culturali, dei trasporti, del demanio, della formazione professionale e delle politiche attive per il lavoro.

Non ne possiamo più della superficialità nella gestione del turismo, nella lunghezza burocratica dei bandi delle attività produttive, dei controlli sanitari a ripetizione sempre sui soliti noti.

di delle attività produttive, dei controlli sanitari a ripetizione sempre sui soliti noti.

**MA MI FACCI IL PIACERE...** Continueremo a gridare anche ai sindaci, che pensano a sistemarsi i bilanci aumentando le nostre tasse e quelle che prelevano dalle aziende, senza occuparsi poi del governo del territorio, della gestione "economica e sostenibile" dei servizi, delle risposte da dare agli operatori che "disgraziatamente" non possono delocalizzare le loro aziende trasferendosi (se lo facessero diminuirebbero gli introiti per tasse... ma a questo non pensa nessuno).

**MA MI FACCI IL PIACERE...** È ora che ognuno assuma le proprie responsabilità: **l'impresa con il rispetto delle regole**, nella denuncia del pizzo, nella lotta all'evasione fiscale e contributiva; i comuni ed il governo nel fare funzionare una macchina di cui, occorre ricordarsi, tutti dovrebbero trarre vantaggio ed essere orgogliosi di sostenerne i costi in quanto segno di una appartenenza, di identità.

**MA MI FACCI IL PIACERE...** e per continuare con Totò: **"E io pago!"**. Certo non pago per avere un sistema di illegalità diffusa ammantata di burocrazia che nasconde ora superficialità, ora malaffare.

Carissimo, considerando che "io pago", "mi faccia il piacere..." si metta a lavorare o lasci ad altri questo compito; vale per il governatore, vale per ogni sindaco, vale per ognuno cui paghiamo lo stipendio con le nostre tasse perché eserciti un ruolo, un servizio, perché ci aiuti a costruire un futuro e non a distruggere quel poco che ci resta, quel poco che abbiamo: la nostra dignità, la nostra terra, la speranza di un futuro migliore!

\*Direttore di *Confcommercio Sicilia*

## area lavoro

## Flexible Benefit, vantaggi per l'azienda e soddisfazione del dipendente

“

L'opzione "flex", introdotta in Italia nel 2012, trasforma il salario monetario in salario reale  
Una forma di welfare aziendale che migliora la motivazione e la qualità del lavoro

”



di Marco Granata

La crisi che attraversa il nostro paese si ripercuote anche sugli aspetti emotivi del rapporto dipendente-datore di lavoro. Il dipendente, in un periodo di "stretta della cinghia" percepisce sempre di più **la mancanza di motivazione lavorativa**, ovvero la percepisce unicamente come finalizzata ad ottenere lo stipendio per poter soddisfare le necessità familiari di ogni giorno. Ciò si ripercuote negativamente a livello produttivo in azienda: un dipendente preoccupato o assillato dalla necessità economica è un dipendente che rende peggio di un dipendente sereno. Dall'altro lato l'azienda è ben conscia che deve dotarsi di soluzioni che si configurino come un concreto sostegno al reddito dei propri dipendenti, senza aumentare i costi dell'azienda stessa.

Le grosse aziende (Microsoft, Ibm, Google, ecc) che spesso fanno di necessità virtù, hanno strutturato **tutta una serie di servizi interni per aumentare la produttività**: nidi aziendali, servizi dedicati al benessere fisico in azienda, ecc. Tali servizi, per ovvi motivi, non rientrano nella disponibilità economica del tessuto siciliano o almeno in una percentuale inferiore all'1%. Le nostre imprese negli anni hanno puntato sempre più **a soddisfare i bisogni primari dei dipendenti**, attraverso i buoni pasto, premi di produttività, ad personam, fondi pensione o forme di assistenza integrata attraverso l'utilizzo dei fondi di categoria.

Tuttavia, dal 2012 grazie alla disponibilità dell'Agenzia delle Entrate (sebbene non siano ancora stati definiti nettamente i contorni) anche in Italia si sta facendo largo la forma dei flexible benefits. Per Flexible Benefits si intende **un modello di remunerazione**, già diffuso a livello europeo nei paesi dove sono previste particolari agevolazioni fiscali e/o contributive, che permette all'azienda di rispondere in maniera efficace alle esigenze dei propri dipendenti nel rispetto del budget di spesa assegnato ad ogni singola categoria. La formula "flex" rappresenta un supporto economico tangibile per quelle



spese che il dipendente sostiene ogni giorno (visite mediche, rette scolastiche, asili nido, trasporti, buoni spesa, etc.) e rende più accessibili servizi a carattere più "ludico", come viaggi o abbonamento alla palestra.

**Queste soluzioni godono di importanti benefici fiscali** in capo al dipendente e contributivi in capo all'azienda. I programmi "flex" rappresentano una innovativa forma di valorizzazione delle risorse, soprattutto se confrontati con i tradizionali sistemi di incentivazione.

A causa della crisi strutturale che ha colpito le economie di mercato, le aziende si trovano nella condizione di non poter offrire aumenti salariali e di restringere i premi di produzione. L'opzione "flex", che nella sostanza **trasforma salario monetario in salario reale**, è un sistema ideale per sopperire a questa situazione con indubbio vantaggio di aumentare il potere di acquisto dei dipendenti. In particolare, non è da sottovalutare la riduzione del carico contributivo per l'azienda e del carico fiscale per il dipendente. Infatti, per l'azienda ci sono importanti agevolazioni fiscali e contributive sia per le realtà più piccole che per aziende di grandi dimensioni: è totalmente deducibile dall'imponibile ai fini Ires, Irap e Irpef e, in materia di Iva, viene applicata un'aliquota agevolata del 4%. **Per i dipendenti tali benefit in primo luogo**

**non sono tassati** (come ad esempio i premi di produttività) ed inoltre non concorrerebbero alla formazione del reddito di lavoro dipendente. La possibilità del datore di lavoro di acquisire sul mercato i servizi secondo economie di scala (con un minore costo) per il dipendente rappresenta una facilitazione in termini di risparmio economico. Non sorprende

dunque che sempre più aziende prevedano tra i propri piani di welfare buoni acquisto da spendere al supermercato, ma anche asili nido aziendali, borse di studio per gli studenti più meritevoli, fino ai contributi per l'acquisto dei libri scolastici e ai campus estivi per i figli dei dipendenti.

Oltre che per l'evidente vantaggio economico l'introduzione di sistemi di welfare in azienda ha dimostrato di portare ad un **miglioramento della motivazione e della qualità del lavoro** ovunque sia stata correttamente attuata. L'offerta di piani completi di welfare aziendale infatti, concretizzando una modalità di promozione del benessere dei lavoratori specialmente in tema di conciliazione vita-lavoro ha permesso di aumentare significativamente l'attaccamento all'azienda, la motivazione, ridurre l'assenteismo e nel complesso aumentare la produttività.

Inoltre, questi benefits sono un utile strumento per le aziende di attrarre e mantenere le proprie migliori risorse su basi di meccanismi non meramente economici ma anche "emozionali" (**c.d. talent retention**) e, più in generale, il desiderio delle società di mantenere alto il commitment aziendale di tutta la propria forza lavoro. In tal senso, le associazioni di categoria, d'intesa con i sindacati, dovrebbero farsi promotrici di queste forme di agevolazioni per combattere la crisi che avvantaggiano sia l'azienda che il dipendente.

# Modello Unico PF 2015: le novità

“

**Prima parte / Le istruzioni per compilare l'Unico per le persone fisiche. Due le scadenze: entro il 30 giugno o entro il 30 settembre per chi trasmette per via telematica**

”



di Caterina Cannata

Con il Provvedimento 30.1.2015, pubblicato sul sito Internet dell'Agenzia delle Entrate, è stato approvato il mod. UNICO 2015 PF con le relative istruzioni.

I contribuenti tenuti a presentare la dichiarazione dei redditi mediante la compilazione e la consegna del Modello Unico 2015 devono farlo entro le seguenti date di scadenza:

- **entro il 30 settembre 2015:** se il modello Unico viene trasmesso per via telematica all'Agenzia delle Entrate utilizzando i servizi on line Fisconline ed Entratel;

- **tra il 2 maggio e il 30 giugno 2015:** se il Modello Unico viene inviato cartaceo tramite ufficio Postale. Questa possibilità è però riservata ai soli contribuenti che pur avendo i requisiti per utilizzare il modello 730 e non avendo un datore di lavoro o non essendo titolari di pensione, devono dichiarare redditi soggetti a tassazione separata e ad imposta sostitutiva nei quadri del modello Unico, oppure, devono presentare la dichiarazione per conto di contribuenti deceduti, o sono privi di un sostituto d'imposta a causa dell'interruzione del rapporto lavorativo o perché si trovano all'estero.

Devono compilare la dichiarazione in forma unificata i contribuenti tenuti alla presentazione sia della dichiarazione dei redditi sia della dichiarazione Iva (escluse alcune categorie di contribuenti chiamati a presentare la dichiarazione Iva in forma autonoma).

Si esaminano, di seguito, alcune delle novità più rilevanti di quest'anno.

## FRONTESPIZIO

È stato rivisto l'ordine delle sezioni, con lo spostamento a fine quadro delle Sezioni riservate alla "Firma della dichiarazione" e alla destinazione



dell'8%, 5% e 2% dell'IRPEF.

**Non va più indicato lo stato civile del dichiarante** (es: celibe/nubile, coniugato/a, ecc.) poiché le relative caselle sono state eliminate. E' necessario indicare, però, i casi particolari di dichiarante "deceduto", "tutelato" e "minore".

**È uniformata al 1° gennaio 2014 la data di riferimento del domicilio fiscale** per il calcolo delle addizionali Irpef regionale e comunale.

**L'acconto dell'addizionale comunale** va determinato applicando l'aliquota deliberata per l'anno precedente;

Pertanto, nel mod. UNICO 2015 PF, **se la residenza:**

- **non è variata**, oppure la variazione è avvenuta nell'ambito dello stesso Comune, va compilato solo il rigo "Domicilio fiscale al 01/01/2014".

- **è variata** trasferendola in un Comune diverso va compilato anche il rigo relativo al domicilio fiscale al 1° gennaio 2015.

**Nella Sezione riservata ai soggetti residenti all'estero** (cioè coloro che pur risiedendo all'estero, hanno prodotto redditi imponibili in Italia) è presente la nuova casella "Non re-

sidenti Schumacker" conseguenza dell'introduzione delle norme "antidiscriminazione" (art. 7 L.160/2014) che hanno stabilito che dal 2014, ai residenti che rivestono particolari caratteristiche, **l'IRPEF si applica secondo le regole generali, ossia senza le limitazioni generalmente previste per i non residenti per la fruizione di deduzioni e detrazioni** (ad esempio, le detrazioni per carichi di famiglia).

In particolare devono barrare la casella, i contribuenti non residenti che:

- risiedono in uno Stato UE/ SEE che assicura un adeguato scambio di informazioni;

- producono in Italia un reddito pari almeno al 75% del reddito complessivamente prodotto;

- non fruiscono di agevolazioni fiscali analoghe nello Stato di residenza.

**Nella sezione impegno alla trasmissione telematica** è stata modificata la dicitura della casella "Impegno a presentare in via telematica la dichiarazione", ora denominata "Soggetto che ha predisposto la dichiarazione"; non sono state modificate le modalità di compilazione.

Infine, a seguito delle novità introdotte **in materia di visto di conformità**, necessario per poter utilizzare in compensazione crediti di importo annuo superiore a € 15.000 e per la richiesta di rimborso del credito IVA superiore a € 15.000, nella Sezione in esame è stata introdotta la nuova casella "Visto di conformità rilasciato ai sensi dell'art. 35 del D.Lgs. n. 241/1997 relativo a Redditi / IVA".

In particolare tale casella va **compilata solo in caso di "dichiarazione unificata"** indicando uno dei seguenti codici:

- "1", se il visto si riferisce alla **sola dichiarazione dei redditi**;
- "2", se il visto si riferisce alla **sola dichiarazione IVA**;
- "3", se il visto si riferisce **ad entrambe le dichiarazioni**.

# *giovani imprenditori*

## Pietro Ambra nuovo presidente del Gruppo Giovani Imprenditori

“

**Specializzato nel ramo del brokeraggio assicurativo, prende il posto di José Recca. «Sono orgoglioso di rappresentare una squadra motivata, che vuole far crescere il nostro Paese»**

”

**D**opo due anni, per sopraggiunti impegni professionali, José Recca lascia la guida del Gruppo Giovani Imprenditori di Confcommercio Catania, diventando così past president, e in occasione dell'assemblea per il rinnovo delle cariche, cede il testimone a Pietro Ambra.

Classe 1976, padre di due figli, manager in Confcommercio Catania dal 2005 Ambra ha ricoperto la carica di consigliere nel Gruppo Giovani Imprenditori e dal 2013 ne è stato vice presidente. Fa parte anche del consiglio direttivo del **Gruppo Giovani Confcommercio nazionale**.

Dopo un percorso formativo manageriale ha maturato esperienze di direzione commerciale nel gruppo Aligrup Despar e nell'area commerciale e marketing del Calcio Catania. **A seguito di una felice intuizione**, fonda nel 2012 Strategie Avanzate. La società è impegnata nell'organizzazione di reti di vendita in Italia ed all'estero nel settore Automotive, Soccorso Stradale e Servizi e Tecnologia Antifrode per le compagnie assicurative. Nel 2014 fonda la One General Broker. La società, frutto dell'evoluzione di più esperienze societarie, è **specializzata nel brokeraggio assicurativo**, ramo in cui Pietro oggi si è



specializzato.

«Mi appresto a condividere con voi un percorso ricco di cose da fare – si è rivolto alla platea il neo presidente Pietro Ambra –. Il mio primo patrimonio lo raccolgo dal presidente uscente José Recca, un patrimonio di valori e di gran lavoro costruttivo svolto fino a questo momento. Un momento ancora difficile ma nel quale occorre creare insieme le condizioni sociali per

uno sviluppo economico del territorio. Stiamo creando un network di imprenditori che si mettono in gioco non come singoli ma come gruppo, dove ognuno porta il proprio bagaglio di esperienze e la propria professionalità. **Sono orgoglioso di rappresentare una squadra** fatta di imprenditori diversi tra loro ma accomunati da forti motivazioni e voglia di far crescere il nostro paese».

Al suo fianco una squadra di giovani motivati e pieni di entusiasmo, un direttivo che rappresenta varie categorie imprenditoriali, 14 consiglieri che operano nei settori dei trasporti e della logistica, dell'editoria, dell'hitech, del catering, del turismo, del marketing e della comunicazione, dell'agroalimentare, del settore immobiliare e dell'import-export.

E che vogliamo farvi conoscere uno per uno attraverso le pagine di Impresa Informa.

Oggi si raccontano le sorelle Alfino.

# giovani imprenditori

## Fiorelli, dall'e-commerce dei fiori ai matrimoni dei Maharaja

“

Vittoria e Roberta Alfino hanno preso in mano le redini dell'azienda fondata dal padre Rosario. Oltre al negozio di via Trieste, gestiscono il sito Aliflora e portano il loro wedding design in India

”

di Paola Pasetti

Entrambe, probabilmente, avevano immaginato per sé la classica carriera forense: dopo la laurea, la pratica in uno studio legale e l'abilitazione. Invece, compiuti gli studi in Giurisprudenza, **Vittoria e Roberta Alfino hanno nettamente virato** e deciso di occuparsi in modo esclusivo dell'azienda di famiglia. Da qualche anno le sorelle catanesi – 30 anni la maggiore, 27 la seconda – hanno preso in



mano le redini di Fiorelli, il negozio di fiori e piante nella centrale via Trieste, a Catania, fondato più di dieci anni fa dal padre Rosario. Un'attività che va ben oltre la semplice vendita al dettaglio. **Sin dall'inizio, infatti, gli Alfino hanno guardato oltre:** da un lato hanno puntato sull'innovazione tecnologica, con la creazione di un sito di e-commerce per la consegna di fiori in Italia e all'estero; dall'altro hanno ampliato le proprie competenze nel settore Wedding, oggi punta di diamante dell'azienda, che li ha portati a organizzare favolosi matrimoni in India, nella regione dei Maharaja.

«Nostro padre - racconta Roberta Alfino, responsabile del sito Aliflora - **ha scommesso sull'e-commerce in tempi in cui pochi sapevano cosa fosse.** Ed è stata una scelta vincente: oggi, grazie al nostro circuito, che consente di saltare tutta una serie di passaggi e intermediari, siamo in grado di consegnare un mazzo di fiori in Italia anche in meno di mezz'ora».

Il pagamento è rapido e sicuro: si può fare tutto on line, o telefonicamente, con il pos virtuale. «Un servizio consolidato ma che richiede una costante attenzione – sottolinea Roberta -. **C'è un**

**grande lavoro dietro,** il sito va seguito: essere ben indicizzati da Google e dai principali motori di ricerca è fondamentale, non ci si può accontentare di stare in quarta o quinta posizione». È invece Vittoria ad occuparsi dei matrimoni, settore in cui Fiorelli non si limita al semplice addobbo floreale: «Oggi l'idea del matrimonio si è evoluta – spiega -. Le spose vogliono un evento coerente e curato nei minimi particolari, con un tema che, dalle partecipazioni alle bomboniere, faccia da filo conduttore. Ecco perché **per essere competitivi abbiamo progressivamente ampliato i nostri servizi** e, da qualche anno, siamo diventati wedding creator, settore in cui ci siamo specializzati e che ci ha permesso di affermarci in India».

Da circa dieci anni, infatti, gli Alfino organizzano matrimoni per le famiglie più in vista del Rajasthan, a partire da quella dei Reali. Anche in questo caso a dare il via all'attività è stato il padre Rosario. «Tutto è cominciato quasi per caso – racconta Vittoria -. Papà era decoratore di carte e tessuti per un'azienda indiana e un giorno gli si è presentata l'occasione di organizzare un ma-

trimonio importante». Un'attività impegnativa, visto che il matrimonio indiano, considerato l'evento sociale più importante, è preceduto da una serie di sfarzose feste, che possono susseguirsi anche per trenta giorni. «In India l'Italia è sinonimo di gusto ed eleganza – spiegano - siamo ancora la patria della moda e dell'arte. Lì gestiamo tutto il wedding design, scegliamo i vari mood delle feste, le luci, le musiche, gli abiti da indossare... In questi anni abbiamo

portato in India elementi del matrimonio italiano, del tutto innovativi per loro, ma che sono stati molto apprezzati». **Il segreto di questo successo è un team ben assortito:** mamma, papà e figlie sono tutti coinvolti nelle varie attività dell'azienda e ciascuno di loro è in grado di muoversi con disinvoltura in qualsiasi settore: «Siamo dei jolly – dicono le sorelle Alfino – ci spostiamo dove serve. Il nostro punto di forza è nostro padre: è un vulcano di idee ed è molto generoso e accogliente, sempre disponibile ad ascoltare le nostre proposte. Noi abbiamo apportato il nostro contributo all'azienda in termini di entusiasmo, di freschezza, ma **è la sua esperienza a renderci forti.**

L'ultimo impegno di Vittoria e Roberta Alfino riguarda il loro ingresso nel nuovo direttivo dei Giovani Imprenditori di Confcommercio: «È una opportunità che abbiamo colto con piacere – dicono -. È sempre positivo potersi confrontare con altre persone giovani; **se non ti relazioni, hai perso in partenza.** Siamo ancora all'inizio, ma questo gruppo ci ha dato un'impressione molto positiva, c'è tanto entusiasmo e siamo convinte che insieme potremo crescere e fare cose importanti».

# associazioni

## Le banche diventano agenzie? È senza dubbio concorrenza sleale

“

**Occorre intervenire, anche per vie legali, per evitare che si creino posizioni dominanti nel mercato immobiliare e consentire ai consumatori di disporre dei propri beni senza condizionamenti**

”



di Nino Nicolosi\*

In Italia tutto è possibile! Orde di tifosi che sciamano per la Capitale, danneggiando il nostro patrimonio artistico, automobilisti che scorrazzano per i centri urbani arrotando inermi cittadini, le mafie che inquinano intere regioni causando centinaia di morti, e tutti questi avvenimenti mettono nei nostri animi grande indignazione, procurano tra i media grande rumore, infiniti dibattiti, passerelle di pubblici ministri, di ministri, anche se poi alla fine pochi pagano secondo quelle che si ritengono le legittime aspettative.

**Poi vi sono altri comportamenti socialmente pericolosi,**

che non destano inizialmente nella collettività lo stesso clamore. Queste azioni si manifestano silenti, spesso proposte ai cittadini come servizi forniti da alcune imprese o enti per mitigare il mercato e/o instaurare a favore dei consumatori un regime di sana concorrenza. In verità queste attività non solo non portano vantaggi ai consumatori ma contribuiscono a rompere quegli equilibri nei vari settori che le leggi e la giurisprudenza consolidata ha ritenuto di tutelare. La prova è data dalla scoperta dei così detti **patti di cartello**, dalla verifica che i dati sensibili dei consumatori sono stati saccheggianti nell'interesse di questa o quella azienda e così via. Il tutto per ottenere il massimo del profitto a danno dei consumatori che subiscono con queste "trovate" una pressione psicologica così forte che spesso non li lascia liberi di decidere.

I governi che si sono susseguiti negli ultimi decenni hanno cercato di inquadrate queste anomalie del mercato per evitare rotte di collisione con i cosiddetti poteri forti, non legiferando in modo inequivocabile e tassativo ma istituendo organismi di tutela e/o di garanzia. Questi organismi non agiscono d'ufficio ma devono essere chiamati in causa con istanze individuali o collettive da tutti quei soggetti che si ritengono danneggiati. Le risoluzioni o sentenze in caso di giu-



dizio civile o penale arrivano dopo lunghe "trafile" e dopo che i danni procurati da questi comportamenti hanno spesso mortificato interi settori dell'economia e sconvolto la vita stessa dei cittadini.

Le vittorie riportate sulle Banche, come la rilevazione dell'anatocismo, degli interessi usurari o degli interessi sul massimo scoperto, per citare alcuni esempi, **non restituiscono certamente al cittadino giustizia totale**, né lo tengono indenne dai continui tentativi subdoli che queste aziende continuano a mettere in atto per procurarsi con altre voci lo stesso arricchimento. Ora i grandi guru degli Istituti di credito hanno pensato bene di far svolgere ai propri clienti altre attività, agevolati in queste proposte dalle larghe maglie che il legislatore ha ritenuto opportuno non ridurre.

È ormai normale, mentre si aspetta la deliberazione per un affidamento spesso essenziale ed urgente per il richiedente, sentirsi contattati dallo stesso operatore per sottoscrivere una polizza assicurativa o acquistare un elettrodomestico o ancora peggio mentre si ha un mutuo con delle rate in sofferenza sentirsi dire dallo stesso operatore: **scusi ma lei perché non vende tramite noi?** Ci rendiamo subito conto che l'interlocutore banca ha un potere sconfinato nei confronti del proprio cliente e che questo potere, esercitato su un contraente in momentanee difficoltà, determina un danno maggiore dettato da sudditanza psicologica. Se poi si considera che la stessa banca è proprietaria di una agenzia immobiliare, mi pare che il cerchio della posizione dominante, della mancata equidistanza tra le parti e della dubbia deontologia professionale appli-

cata, si chiuda inesorabilmente. **La fattispecie di concorrenza sleale**, per l'attività di agenzia immobiliare effettuata dalle Banche, è facilmente dimostrabile. Risulta irrilevante la circostanza che trattasi di persone giuridiche diverse dall'istituto bancario, basta verificare di chi sono i capitali impiegati, inoltre la denominazione usata

è inequivocabilmente specchio dell'Istituto stesso. Rafforzative risultano le dichiarazioni del direttore generale dello Istituto bancario che afferma di avvalersi di tale scopo di migliaia di sportelli in tutta Italia e di contare su svariati milioni di immobili di proprietà della propria clientela. Nessun dubbio può insinuarsi in una interpretazione legale.

La verità è che certi colossi del settore bancario, non potendo recuperare gli investimenti "originali" effettuati, né tantomeno ridurre oltre il loro personale in esubero, **cercano di far cassa con ogni mezzo**, anche al limite della legalità. Visti gli incontri informali intercorsi con i responsabili degli istituti coinvolti e i rappresentanti del settore immobiliare, verificata la loro volontà irremovibile a non voler sospendere tale attività, **si dovrà procedere, a mio parere, per le vie legali**, per consentire ai consumatori di disporre dei loro beni in libertà, senza subire pressioni psicologiche, mentre, per gli addetti del settore immobiliare, di operare senza subire concorrenza sleale né posizioni dominanti. La giurisprudenza consolidata, le leggi relative alla mediazione immobiliare **non potranno che confermare questo abuso** che non mortifica esclusivamente i consumatori e i regolari operatori delle agenzie immobiliari, ma per certi versi il concetto stesso di "democrazia mercantile". Mi rifiuto pertanto di credere che in questa Italia democratica, che vanta la più elevata tradizione in Europa nell'applicazione del diritto, si possa non tenere conto degli equilibri e dei contrappesi previsti dal legislatore e consentire di fatto che venga applicata la legge del più forte.

\* Presidente regionale Fimaa

# Successo per la prima tappa del road show *Boost your business*

“

**Il 18 maggio, 400 imprenditori hanno partecipato all'evento nazionale organizzato da Confcommercio e Facebook. Obiettivo far conoscere alle aziende le opportunità offerte dalla piattaforma**

”

**S**ono arrivati da tutta la Sicilia gli oltre **400 imprenditori** che hanno partecipato oggi all'**Hotel Romano Palace di Catania** alla prima tappa del **Roadshow per le Pmi** promosso e organizzato da Confcommercio e Facebook. L'iniziativa intende avvicinare chi fa impresa al corretto utilizzo della piattaforma che può diventare un'opportunità di business e di sviluppo per la propria attività andando a coinvolgere la vastissima platea di **26 milioni di utenti** che ogni mese accedono a Facebook in Italia.

In occasione degli eventi – sul territorio nazionale saranno oltre una decina le città che verranno toccate dal Roadshow – un team di esperti di Facebook spiega **come realizzare campagne marketing di successo** uti-

lizzando la piattaforma. Durante le sessioni formative i partecipanti hanno l'opportunità **di dialogare direttamente con gli esperti** per conoscere e gestire le risorse, sviluppare le strategie e gli strumenti di marketing più efficaci così da incrementare le vendite, fidelizzare la clientela e attrarre nuovi clienti nei negozi online e tradizionali (ad esempio alberghi, ristoranti, agenzie turistiche, e-commerce, società di trasporti e altre attività imprenditoriali).



**Alcuni momenti della giornata "Boost your business" nella sala del Romano Palace di Catania. L'Hotel Nettuno. Tra i partecipanti: il sindaco di Catania, Enzo Bianco, il presidente Confcommercio Sicilia Pietro Agen, il presidente Confcommercio Catania Riccardo Galimberti, i presidenti nazionale e provinciale dei Giovani Imprenditori Alessandro Micheli e Pietro Ambra**

A questa prima tappa hanno partecipato il sindaco di Catania, **Enzo Bianco**, il presidente di Confcommercio Sicilia **Pietro Agen**, il presidente di Confcommercio Catania **Riccardo Galimberti**, i presidenti nazionale e provinciale dei Giovani Imprenditori **Alessandro Micheli** e **Pietro Ambra**. Per Facebook, oltre al team di formatori, è intervenuta **Francesca Capobianchi**,



**SMB, Community Engagement Market Lead:** «Siamo entusiasti di essere oggi a Catania per la prima tappa di questo Roadshow insieme a Confcommercio. Per noi si tratta di un'opportunità strategica per incontrare le imprese sul territorio in maniera strutturata e capillare per educare, formare e ispirare le piccole e medie imprese italiane».

Nell'ambito del programma **"Boost Your Business"** verranno anche rilasciati materiali formativi sul sito condiviso con Confcommercio per approfondire gli argomenti trattati nel corso degli eventi come agile guida di riferimento, chiara e ricca di esempi pratici.

«Sono molto soddisfatto del successo avuto oggi. La risposta delle imprese c'è stata e questo dimostra che questa partita che Confcommercio sta giocando con Facebook va nella direzione giusta. Il sodalizio tra Confcommercio e Facebook rappresenta per

tutti noi che facciamo o che vogliamo fare impresa un'opportunità straordinaria offrendo un percorso di innovazione e di sviluppo del nostro sistema associativo», ha spiegato Pietro Ambra, presidente dei Giovani Imprenditori Confcommercio Catania.



**Via Mandrà n.8 – 95124 Catania**  
**C.F. 93080630879**  
**Telefax 095 361155**  
**E-mail: info@ebtcatania.it**  
**Pec: entebilateralecatania@legalmail.it**  
**Sito web: www.ebtcatania.it**

L'**EBT Catania** è un'associazione **NO PROFIT** tra Confcommercio Catania e i sindacati dei lavoratori Filcams Cgil, Fisascat Cisl e Uiltucs Uil.

L'attivazione è voluta dal Contratto collettivo nazionale del lavoro, terziario, commercio e servizi e ha lo scopo di dare servizi alle imprese e ai lavoratori.

L'Ente bilaterale è un istituto contrattuale e quindi il finanziamento dello stesso è un adempimento obbligatorio. Le aziende, per la provincia di Catania, sono tenute al versamento dello **0,45%** calcolato sulla retribuzione mensile per le 14 mensilità (paga base e contingenza) di cui **0,25%** a carico dell'impresa e **0,20%** a carico del lavoratore.

Il mancato versamento comporta, quindi una NON applicazione del Contratto Collettivo del lavoro con tutto quello che ne consegue sul piano del potere di controllo e sanzionamento degli organi o enti pubblici deputati alla vigilanza.

All' EBT Catania fanno riferimento oltre 2000 aziende.

Costituito nel 1987 e operativo dal 2001, l'Ente ha proceduto ad attivare diversi servizi.

#### CONCILIAZIONI VERTENZE

La commissione, in seno all'ente, è competente ad espletare il tentativo di conciliazione in sede sindacale per le controversie individuali o plurime di lavoro, ai sensi degli artt. 410 e seguenti del c.p.c.

#### APPRENDISTATO

Viene rilasciato il parere di conformità per l'assunzione degli apprendisti.

#### CONTRATTO DI INSERIMENTO

Verifica la correttezza dei contratti di inserimento a norma del contratto collettivo nazionale di lavoro per i dipendenti delle aziende del terziario, della distribuzione e dei servizi.

#### SOSTEGNO AL REDDITO - AMMORTIZZATORI SOCIALI IN DEROGA

L'Ente ha realizzato un sistema di sostegno al reddito per i lavoratori espulsi da aziende in crisi.

#### FORMAZIONE

° Promuove e sostiene le iniziative per i processi di formazione continua dei lavoratori previsti dai Fondi Paritetici interprofessionali (For.Te)

° Informazione e formazione in materia di sicurezza degli ambienti di lavoro.

#### STUDI E RICERCHE

Incentiva e promuove studi e ricerche per analizzare i fabbisogni formativi e professionali.

#### CRITERI PER LA FRUIZIONE DEI SERVIZI

Possono usufruire dei servizi tutte le imprese iscritte all'EBT Catania, anche di nuova costituzione, che si trovano in regola con i versamenti associativi – contrattuali.

Per accedere all'iniziativa del sostegno a reddito/ammortizzatori sociali in deroga, le imprese devono dimostrare la regolarità dei versamenti degli ultimi 5 (cinque) anni per tutti i lavoratori iscritti sul libro unico.

